

KANSAINVÄLISTYMISEN askelia ja markkinoinnin muistilista

Uudet oppaat tukevat puutuotealan pk-yritysten kasvua ja kansainvälistymistä.

Kasvun ja markkinoiden hakeminen maailmalta voi käväistä mielessä, mutta ensimmäiset askeleet voivat tuntua vaikealle. Toisten kokemusten kuuleminen voi auttaa omien ajatusten ja keinojen kehittämisessä. Joka tapauksessa oma tuote ja toiminta on saatava asiakkaille näkyväksi markkinoinnin avulla.

VIDEO-OPAS AVUKSI KANSAINVÄLISTYMISEN POLULLE

”Puusta pitkälle” -video-opas esittelee puutuotealan yritysten tarinoita kansainvälistymisestä sekä antaa asiantuntijoiden vinkkejä kansainvälistymisen aloittamiseen. Oppaan avulla yrittäjiä halutaan rohkaista miettimään, mitä kasvu ja kansainvälistyminen oman yrityksen kohdalla voisi merkitä, mitä se vaatisi ja kuinka sen voisi toteuttaa.

Videolla on haastateltu kolmea yritystä, joista kaksi on tehnyt kansainvälistä kaupaa vuosikymmeniä sekä Euroopassa että Aasiassa ja yksi on juuri aloittanut kansainvälistymisen Ruotsin markkinoille. Yritysesimerkkien avulla välitetään vinkkejä siitä, kuinka muut ovat asioita tehneet ja miten kansainvälistymisessä on onnistuttu.

Oppaassa yritykset kertovat uusien tuotteiden kehittämisestä uusille ja jo olemassa oleville markkinoille, yrityskuvan luomisesta, hyvistä sosiaalisen median hyödyntämisen keinoista ja kansainvälistymisen poluista. Haastateltavat yritykset sijaitsevat Etelä- ja Keski-Pohjanmaalla.

” Toimivia tuotteita on jatkuvasti kehitettävä, kun asiakaskunnan mieltymykset ja tarpeet muuttuvat.

Lisäksi oppaassa asiantuntijat kertovat kansainvälistymisen tilanteesta puutuotealalla sekä kansainvälistymisen keinoista. Opas on katsottavissa Youtubessa osoitteesta: <https://youtu.be/JL2MyW-1HG0>. Se löytyy myös hakusanalla ”Puusta pitkälle”.

OPAS MARKKINOINNIN KEHITTÄMISEEN

Toinen opas on tehty avuksi yritysten markkinointiin. Yrityksen kasvattaminen vaatii tuekseen markkinointia: markkinointiosaiminen vaikuttaa suoraan yrityksen menestymiseen, oli kyse sitten kotimaan tai ulkomaan markkinoista.

Oppaassa esitellään esimerkkejä puutuotealan yritysten onnistuneesta markkinoinnista. Aiheet liittyvät asiakas- ja kilpailijatiendon käyttöön, asiakkaiden osallistamiseen, brändin ja yrityskuvan rakentamiseen, sosiaalisen median käyttöön, asiakassuhteiden hallintaan sekä markkinoinnin suunnitteluun. Opas on paperimuotoinen ja sitä voi tilata Suomen metsäkeskukselta maksutta osoitteesta heikki.punkari@metsakeskus.fi.



Opas löytyy myös verkkoversiona osoitteesta: <http://bit.ly/2mH2F46>.

Nämä puutuotealan pk-yritysten kasvua ja kansainvälistymistä tukevat oppaat on tuotettu Puutuotealan kasvuhankkeessa, jota Suomen metsäkeskus ja Seinäjoen ammattikorkeakoulu toteuttavat.

– Etelä- ja Keski-Pohjanmaan alueella on runsaasti pieniä ja keskisuuria puutuotealan yrityksiä. Tekijät ovat taitavia ja tuotteet hyviä. Silti on muistettava, että asiakaskunnassa tapahtuu muutoksia niin mieltymysten kuin tarpeidenkin osalta, joten toimiviakin tuotteita on jatkuvasti kehitettävä edelleen, toteaa hankkeen asiantuntijana toimiva, yliopettaja **Sanna Joensuu-Salo**.

– Markkinoinnin osalta voidaan sanoa, että kanavat muuttuvat asiakaskunnan ja viestintäkanavien muutoksen myötä. Niitäkin on mietittävä aika ajoin uudelleen. Oppaiden avulla haluamme auttaa yrittäjiä alkuun näissä asioissa ■

SANNA JOENSUU-SALO JA SALLA KETTUNEN